Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 16. August 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 33

Die genossenschaftlichen Postulate zur Bundesfinanzreform

Alles deutet darauf hin, dass neben den Parlamentswahlen im Herbst die Auseinandersetzungen um die Reform der Bundesfinanzen der eidgenössischen Politik und insbesondere Wirtschaftspolitik der nächsten Zukunft das Gepräge geben werden. Was bisher an Forderungen aller Art angemeldet wurde, lässt keineswegs erwarten, dass sich so schnell eine Einigung der oft sehr auseinanderstrebenden Ansichten vollziehen wird. Wohl keine der in Betracht kommenden Steuern ist unbestritten. Es ist jedoch typisch für die derzeitige Diskussion, dass vor allem die *Wehrsteuer* sehr stark angefochten wird und gewichtige Kräfte am Werke sind, um sie einer grundlegenden Modifikation zu unterziehen, ja unter Umständen sogar ihre Aufhebung zu erreichen. Und um die so entstehende Lücke zu füllen, postuliert man eine

zwanzigprozentige Erhöhung der Warenumsatzsteuer.

Das ist der gemeinsame Vorschlag von drei bekannten grossen Wirtschaftsverbänden (Handels- und Industrieverein, Bankiervereinigung, Schweizerischer Gewerbeverband). Mit wirklichkeitsnaher, treffender Argumentation wird diesen Verbänden in der «Neuen Zürcher Zeitung» zu bedenken gegeben, dass ihr Vorschlag unter den gegebenen Umständen wohl keine Aussicht auf Verwirklichung hat. Es heisst dort u. a.:

«Die erste darin (im gemeinsamen Vorschlag der drei grossen Wirtschaftsverbände) enthaltene Alternative lautet auf Ersetzung der Wehrsteuer durch eine zwanzigprozentige Erhöhung der Warenumsatzsteuer unter Verzicht auf die Erweiterung der Freiliste. Das ist ein Vorschlag, der im Hinblick auf die Gesamtsteuerbelastung sich mit guten Gründen rechtfertigen lässt und zudem den grossen Vorteil der Einfachheit hätte. Aber er baut, indem er die Beibehaltung der Umsatzsteuer als eine bereits feststehende Sache behandelt, auf einer politisch unzutreffenden Annahme. Tatsache ist, dass die Widerstände im Volk gegenüber der Warenumsatzsteuer — was angesichts der bisherigen zögernden Haltung des Schweizervolkes gegen alle inneren Verbrauchssteuern gar nicht zu verwundern ist —, noch sehr bedeutend sind. Die Arbeitermassen sind dafür heute noch nicht gewonnen, und es wird schon grosser Anstrengungen bedürfen, sie auch nur für die verfassungsmässige Verankerung der Umsatzsteuer in der bestehenden Höhe zu gewinnen. Auch die Hausfrauen haben sich mit ihr vielfach noch nicht befreundet und könnten ihr in einer Volksabstimmung indirekt manche ablehnende Stimme eintragen. Insbesondere sehen die kinderreichen Familien darin — und zwar mit Recht — eine Benachteiligung gegenüber den kinderlosen Ehepaaren und den Ledigen. Selbst in Gewerbekreisen herrscht — trotz der offiziellen Befürwortung der Steuererhöhung durch den Schweizerischen Gewerbeverband — angesichts der schweren Belastung durch die Erhebungsarbeiten, angesichts der Eigenverbrauchsbesteuerung und der Gefahr, dass die Umsatzsteuer in Depressionszeiten auf den Schultern des Verkäufers liegen bleiben könnte — weitherum eine noch negative Einstellung gegen diese Abgabe. Auch in Bauernkreisen ist ihre Annahme, insbesondere wegen der Produktionsmittelbesteuerung, durchaus noch nicht überall gesichert.

Es wird deshalb schon zutreffen, was ein alter Kenner der Finanzpsychologie wie Prof. Eugen Grossmann in einem kürzlich erschienenen Aufsatz geschrieben hat: «In der Schweiz bildet der Teil der Bevölkerung, der sich mit dieser Abgabe ausgesöhnt hat, zweifellos noch nicht die Mehrheit, und eine Volksabstimmung, die nur die Warenumsatzsteuer zum Gegenstand hätte, dürfte kaum riskiert werden.» Wenn aber die Dinge noch so liegen, wäre es zweifellos äusserst gewagt, gleichzeitig mit der verfassungsmässigen Verankerung der Umsatzsteuer auch noch eine Erhöhung des Satzes zu verlangen. Qui trop embrasse mal étreint. Die von den Experten vorgeschlagene Erweiterung der Freiliste bei Aufrechterhaltung der jetzigen Sätze mag zwar materiell schwer zu begründen sein; politisch jedoch ist sie der Minimalpreis, mit dem die dauernde Beibehaltung dieser fiskalisch unentbehrlichen Steuer überhaupt erkauft werden kann. Vergleicht man diese Lage mit Schweden, wo die Warenumsatzsteuer aus parteipolitischen Gründen wieder aufgehoben werden musste, so würde eine Annahme der Steuer unter diesen Bedingungen unserem Parlament und Volk ein immer noch sehr gutes Reifezeugnis ausstellen. Der erste Vorschlag der Wirtschaftsverbände auf Ersetzung der Wehrsteuer durch Erhöhung der Warenumsatzsteuer dürfte deshalb aus politischen Rücksichten wohl kaum realisiert werden können.

Schon in ihrer *Eingabe an das Eidgenössische Finanz- und Zolldepartement* hat die

Direktion des V.S.K.

mit allem Nachdruck darauf hingewiesen, dass sich im vergangenen Jahrzehnt eine bedeutungsvolle Verschiebung zwischen der Konsumbelastung und den übrigen Steuereinnahmen vollzogen hat, und zwar zu Ungunsten der ersteren, was unbedingt zu einem *Masshalten der Ansätze für die Umsatzsteuer und die Zölle* führen müsse.

Die Grundzüge der Eingabe der Verbandsdirektion haben wir anlässlich der Delegiertenversammlung an dieser Stelle bekanntgegeben. Die Delegierten befanden sich auch im Besitze der vollständigen

Eingabe. Im folgenden geben wir grössere Partien derselben wieder. Sie zeigen, um welche weitgreifenden Entscheidungen es in der derzeitigen Diskussion geht, wie wichtig es ist, dass die Organisation der Konsumenten auf der Hut sind.

Zu den Einnahmen

«Wenn wir das Postulat vertreten, dass die staatlichen Lasten nach den Grundsätzen der Gerechtigkeit und der Tragbarkeit verteilt werden müssen, dürfte sich jedermann einverstanden erklären. Doch die Meinungen gehen sofort auseinander, wenn diese Grundsätze auf einzelne Steuern angewendet werden sollen. Wir glauben, dass bei der enormen Höhe der heute benötigten Mittel die Steuerbelastung nicht einseitig nur durch die eine oder andere Steuerart aufgebracht werden kann und dass daher auch nicht die eine oder andere Steuer rundweg abgelehnt werden darf. Trotzdem spielt das Moment der Tragbarkeit eine äusserst wichtige Rolle, nicht nur für den einzelnen und für die verschiedenen Volksschichten, sondern auch für die ganze Volkswirtschaft.

Die Schweiz ist ein Land, das einen beträchtlichen Teil des Volkseinkommens aus den wirtschaftlichen Beziehungen mit dem Ausland, insbesondere Export und Fremdenverkehr, erwirbt. In der Kriegszeit hat die Frage der *Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt* keine wichtige Rolle gespielt, und auch heute noch ist die Nachfrage auf vielen Gebieten so stark, dass die Lieferfähigkeit mehr ins Gewicht fällt als der Preis. Aber in nicht allzuferner Zeit wird die Lage sich ändern, und jede Belastung der Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft wird zählen. Uebrigens wendet der Bund ja heute grosse Summen auf für die Verbilligung wichtiger Nahrungsmittel, wie Brot, Milch, Speisefett, womit vor allem der Zweck verfolgt wird, eine Ueberhöhung des Inlandpreisniveaus und damit eine Erschwerung unserer wirtschaftlichen Konkurrenzfähigkeit zu verhindern.

Im Expertenbericht wird bei der Behandlung der Zölle auf Seite 30 bemerkt, dass die Auswirkungen von Fiskalzollerhöhungen auf die Lebenshaltung und die Konkurrenzfähigkeit unserer Exportindustrie zu berücksichtigen seien. Aber sonst wird diesem Problem keine sehr grosse Beachtung geschenkt in den vorgeschlagenen Steuermassnahmen und dem Kommentar dazu. Wir sehen uns deshalb veranlasst, diese Seite etwas stärker hervorzuheben.

Zölle

Es muss wieder einmal daran erinnert werden, dass der Artikel 29 der Bundesverfassung über die einzuschlagende Zollpolitik folgendes sagt:

«1. Eingangsgebühren:

a) die für die inländische Industrie und Landwirtschaft erforderlichen Stoffe sind im Zolltarife möglichst gering zu taxieren;

b) ebenso die zum nötigen Lebensbedarf erforderlichen Gegenstände;

c) die Gegenstände des Luxus unterliegn den höchsten Taxen.

Diese Grundsätze sind, wenn nicht zwingende Gründe entgegenstehen, auch bei Abschliessung von Handelsverträgen mit dem Auslande zu befolgen.»

Seitdem dieser Artikel beschlossen wurde, sind die Zolleinnahmen von etwa 4 Millionen auf mehr als das Fünfzigfache gestiegen. Wenn auch zuzugeben ist, dass die Verhältnisse sich seit dem letzten Jahrhundert stark geändert haben und dass bei der Ansetzung der Zölle im einzelnen auf die konkreten Wirtschaftsverhältnisse Rücksicht genommen wurde, so hat die Zollbelastung doch — abgesehen von den Jahren mit ungenügender Einfuhr — eine Höhe erreicht, die als obere Grenze gelten muss, wenn die vorerwähnten Rücksichten auf die volkswirtschaftliche Tragfähigkeit nicht verletzt werden sollen.

Die Kommission schlägt trotz der Bedenken, die sie selbst äussert, eine Erhöhung der Zolleinnahmen auf 300 Millionen vor. Es ist schwer, sich dazu zu äussern, wenn man im ungewissen ist, wie diese Ziffer erreicht werden soll. Sofern die Erhöhung aus vermehrter Einfuhr resultiert oder allenfalls zum Teil aus einer Erhöhung von Fiskalzöllen, die den nicht lebensnotwendigen Bedarf treffen, so kann man sich damit unter den heutigen Umständen abfinden.

Doch möchten wir warnen vor Zollerhöhungen, die eine Verteuerung der Lebenshaltung verursachen würden und die damit auf die Dauer ohne Zweifel auch die Konkurrenzfähigkeit unserer Wirtschaft beinträchtigen müssten.

Während früher hohe Zölle das wichtigste Mittel waren, um die einheimische Landwirtschaft gegenüber der ausländischen Konkurrenz zu schützen, so kennt die neuere Wirtschaftspolitik zahlreiche andere Wege, die eine Sicherung der bäuerlichen Existenz ohne Belastung der Lebenshaltung durch hohe Schutzzölle ermöglichen.

Zu den Steuern

Der Expertenbericht beschränkt sich darauf, die verfassungsmässige Verankerung der durch Vollmachtenbeschluss des Bundesrates während des Krieges eingeführten Steuern vorzuschlagen, mit Ausnahme der Getränkesteuer, die als einzige neue Steuer postuliert wird. Dabei wird auch der bisherige Dualismus zwischen Bund und Kantonen auf dem Gebiete der direkten Steuern beibehalten durch die Fortführung der Wehrsteuer in ungefähr der bisherigen Form.

Es ist bedauerlich, dass es bis jetzt nicht gelungen ist, einen *Finanzausgleich zwischen Bund und Kantonen* herbeizuführen, der die Doppelspurigkeit von eidgenössischen und kantonalen Steuern auf dem gleichen Steuerobjekt mit all ihren Komplikationen für den Steuerzahler wie für den Fiskus vermeidet. Die Kommission hat wohl die Frage geprüft, ob eine ausschliessliche Besteuerung der juristischen Personen durch den Bund, unter völliger Ueberlassung der Besteuerung der natürlichen Personen an die Kantone, in Frage komme. Doch wurde dieses Postulat abgelehnt. Angesichts der grossen Bedeutung, die einem solchen Finanzausgleich für eine dauernde Finanzreform zukäme, möchten wir anregen, dass dieses Problem trotzdem noch weiterhin studiert werde.

Wehrsteuer

Falls die Wehrsteuer in der bisherigen Form weitergeführt wird, so müssen unseres Erachtens unbedingt die zu niedrigen *steuerfreien Minima erhöht* werden. Sie sind beschlossen worden in einem Zeitpunkt, da die Kaufkraft des Frankens wesentlich höher war. Infolge der Teuerung und der erfolgten Lohnanpassung sind grosse Kategorien von relativ niedrigen Einkommen in die Steuerpflicht hinein-

gekommen, an deren Belastung damals niemand dachte, da sie kaum genügen zur Deckung des allernotwendigsten Bedarfs. Tatsächlich werden heute Leute durch die Wehrsteuer erfasst, die durch die kommunale Fürsorge unterstützt werden müssen. Da lohnen sich die Kosten für die Einschätzung und die Steuererhebung nicht, handelt es sich doch um sehr kleine Beträge, die zudem in vielen Fällen kaum einbringlich sind.

Zur Ausgestaltung der Wehrsteuer wollen wir uns jetzt noch nicht äussern, da es sich vorerst nur darum handelt, die Verfassungsgrundlage für deren Erhebung zu schaffen. Doch möchten wir schon jetzt keinen Zweifel darüber lassen, dass

der V. S. K. eine Besteuerung der Rückvergütung als Reinertrag oder gar als «Uebergewinn», wie bei der zusätzlichen Wehrsteuer, aufs schärfste bekämpfen wird. Die Rückvergütung ist ein Sparguthaben der Konsumenten, das ebensowenig besteuert werden darf wie eine ihm gewährte Preisreduktion.

Umsatzsteuer

Vom reinen Konsumentenstandpunkt aus müssten wir grundsätzlich gegen die Umsatzsteuer Stellung nehmen. Wir erwähnten jedoch schon, dass angesichts des grossen Finanzbedarfs umfassende Steuermassnahmen unumgänglich sind, und wollen daher auf unsere grundsätzliche Ablehnung verzichten. Allerdings kann das nur geschehen unter der Voraussetzung,

1. dass die Umsatzsteuer eine weitere soziale Ausgestaltung erfährt durch *völlige Befreiung aller Nahrungsmittel;*
2. dass die *Ausgleichsteuer beseitigt* wird;
3. dass das gesamte Steuerprogramm ein annehmbares *Gleichgewicht zwischen direkten und Konsumsteuern* bringt.

Die ersten beiden Postulate werden von der Expertenkommission selbst erhoben, und wir möchten sie sehr eindringlich zur Berücksichtigung empfehlen. Die Ausgleichsteuer bedeutet eine Kumulierung der Umsatzsteuer, und zwar auf eine völlig ungerechte Weise, indem nur Unternehmungen von einer bestimmten Umsatzgrenze an belastet werden, ohne Rücksichtnahme auf ihre Tragfähigkeit. Die Ausgleichsteuer wirkt überdies sehr unsozial, indem sie Unternehmungen trifft, die in der Lage wären, durch Verbesserung der Warenvermittlung die Kaufkraft der breiten Massen zu erhöhen und anderseits ihrem Personal relativ anständige Arbeitsbedingungen zu gewähren. Diese Verbesserungen für die Konsumenten wie für das beschäftigte Personal werden durch die Ausgleichsteuer erschwert.

Dem dritten von uns genannten Postulat wird unseres Erachtens durch den Expertenbericht zu wenig Rechnung getragen. Die den Konsum belastenden Steuern haben durch die Einführung der Umsatzsteuer und durch die gewaltige Zunahme des Ertrags dieser Steuer, die infolge der Preissteigerung eintrat, ein Ausmass erreicht, wie es bei der Einführung dieser Steuer nicht vorausgesehen und wohl auch nicht beabsichtigt wurde. Das Verhältnis zwischen Konsumbelastung und übrigen Steuereinnahmen hat sich dadurch ganz wesentlich verschoben. Das kommt zum Ausdruck durch folgende Gegenüberstellung, in der auch die kantonalen und kommunalen Steuern berücksichtigt sind:

	Verbrauchs- und Aufwandsteuern	Übrige Steuern	Total
	in Millionen Franken		
Steuereinnahmen 1938	381	669	1050
Erhöhung bei Anpassung an die 55prozentige Teuerung . . .	591	1037	1627
Nach *Zukunftsbudget* *	843	1164	2007
Vermehrung seit 1938	121 %	74 %	91 %

* Unter Einsetzung der Kantons- und Gemeindesteuern nach bisher bekannten Ergebnissen.

Wir weisen mit Nachdruck auf diese Veränderung in der Steuerbelastung hin, die nicht ohne soziale und wirtschaftliche Auswirkungen bleiben dürfte. Das mahnt zum Masshalten in der Ansetzung der Sätze für die Umsatzsteuer wie auch der Zölle.

Was die *Dauer* der bisherigen ausserordentlichen Steuern anbetrifft, so wird im Expertenbericht nicht gesagt, ob sie «nur» während der 60 Jahre für die Tilgung der ausserordentlichen Wehrschulden oder auf unbestimmte Dauer erhoben werden sollen. Gleichgültig, welche Lösung gewählt wird, sollten Wehrsteuer und Umsatzsteuer gleich behandelt werden; auf jeden Fall dürfte die Wehrsteuer nicht als vorübergehende und die Umsatzsteuer als ständige Steuer in die Verfassung Eingang finden.

Getränkesteuer

Die Getränkesteuer ist eine der Steuerreserven, die der Schweiz für eine Finanzreform noch zur Verfügung stehen. Unser Finanzminister wird wohl mit Neid auf Grossbritannien und alle nordischen Staaten blicken, die enorme Beträge aus dieser Quelle schöpfen. Für ganz selbstverständlich halten wir es, dass die Sätze der Getränkesteuer abgestuft werden nach volkshygienischen Gesichtspunkten, indem die alkoholfreien Getränke wesentlich niedriger belastet werden sollen als die alkoholhaltigen Getränke.

Süssmost sollte unseres Erachtens als gesundes Volksgetränk neben der Milch freigelassen werden. Die volkshygienischen Postulate müssen unbedingt vor den rein fiskalischen den Vorrang haben.

Eine weitere Steuerreserve von grosser Bedeutung wäre die *Erbschaftssteuer,* die von der Expertenkommission in Erwägung gezogen, aber als vorläufig nicht notwendig abgelehnt wurde. Wir bezweifeln, dass man auf die Dauer auskommen kann ohne die Antastung dieser Steuerreserve. Namentlich für die endgültige Finanzierung der Alters- und Hinterlassenenversicherung muss sie in Betracht gezogen werden. Den politischen und vor allem föderalistischen Widerständen gegen die Erbschaftssteuer sollte man begegnen können durch einen Kompromiss, der diese Steuerquelle zwischen Bund und Kantonen teilt und der ausserdem die kleinen Sparvermögen weitgehend schont.

Wenn besonders vom finanzwissenschaftlichen Standpunkt aus die Erbschaftssteuer immer und immer wieder nachdrücklich postuliert wird, so hat das gute Gründe. Die Erbschaftssteuer ist eine der wenigen Steuern, die nicht überwälzt werden können und die deshalb bei geeigneter Abstufung der Forderung nach Steuergerechtigkeit am besten entspricht. Aus dem gleichen Grunde bedeutet diese Steuer keine Belastung für die Volkswirtschaft als Ganzes und keine Erschwerung der Konkurrenzfähigkeit. Wenn angemessene steuerfreie Minima angesetzt werden und die Belastung für die nächstverwandten Erben sich in mässigem Rahmen hält, fällt auch der Einwand, die Spartätigkeit könnte beeinträchtigt werden, dahin.

Uebrige Einnahmen

Die Expertenkommission setzt die *Ablieferung der Post-, Telegraph- und Telephonverwaltung* an die Bundeskasse mit 75 Millionen Franken in das Zukunftsbudget ein. Eine nähere Begründung oder ein Hinweis darauf, wie die rund 50 Millionen Mehreinnahmen gegenüber heute erzielt werden sollen, wird nicht gegeben.

Wir halten den Grundsatz, dass sich die Regiebetriebe des Staates selbst erhalten sollen, für richtig, wenn auch unter gewissen Vorbehalten. Wenn aus allgemein volkswirtschaftlichen Erwägungen eine Leistung für das ganze Land oder ein bestimmtes Gebiet notwendig ist ohne volle Vergütung, so müssen die rein finanziellen Erwägungen unter Umständen zurückstehen. Das kann der Fall sein bei der Förderung wichtiger Verkehrswege (Bahnen, Strassen, Luftlinien).

Wirtschaftliche Unternehmungen des Staates sollten aber nicht zum eigentlichen Steuerobjekt werden.

Wenn die PTT-Verwaltung dank ihrem sehr stark rationalisierten Betrieb einen ansehnlichen Reingewinn herauswirtschaftet, wird man dagegen nichts einzuwenden haben. Doch die Forderung nach 75 Millionen Ueberschuss bedeutet eine Uebertreibung des Fiskalismus. Die Taxerhöhungen, die zu diesem Zwecke erforderlich wären, würden eine weitere Belastung für die gesamte Wirtschaft bringen und ebenfalls zu einer Verteuerung der Lebenshaltung beitragen. Wir glauben auch nicht, das sie vom Parlament beschlossen würden. Ueberdies darf bei dieser Gelegenheit daran erinnert werden, dass Artikel 36 der Bundesverfassung betreffend die Post- und Telegraphenverwaltung in Absatz 3 folgendes sagt:

«Die Tarife werden im ganzen Gebiet der Eidgenossenschaft nach den gleichen, möglichst billigen Grundsätzen bestimmt.»

Es wird wohl kaum die Absicht des Bundesrates sein, diese Bestimmungen zu revidieren, um die PTT-Verwaltung zu einem fiskalischen Ausbeutungsobjekt zu machen.»

Das Verhältnis des Genossenschafters zur Genossenschaft

Der Studienzirkelleiterkurs im Freidorf vom 21. bis 26. Juli

Wenn auch bei schwächerem Aufmarsch als andere Jahre, so fand sich doch eine stattliche Zahl Genossenschafterinnen und Genossenschafter zum 11. Kurs für genossenschaftliche Studienzirkelleiter ein. Gemeinsam wurden in Vorträgen und Gruppenaussprachen die nötigen Kenntnisse für die bevorstehende Wintertätigkeit erarbeitet. Was den diesjährigen Kurs besonders auszeichnete, war die frohe Kameradschaft, die sich nicht zuletzt in den freien Stunden geltend machte und damit den Kurs für jeden Teilnehmer zu einem unvergesslichen Erlebnis gestaltete. Die Haupttätigkeit spielte sich in den drei Diskussionsgruppen ab, wo eifrig und mit grosser Sachkenntnis die beiden neuen Studienzirkelprogramme besprochen wurden.

Unter der Leitung von Frl. *Gröbli,* Sekretärin des KFS, widmeten sich die Genossenschafterinnen ihrem Diskussionsprogramm: «Probleme der Hausfrau». Eingehend konnten an Hand der Broschüre und der Wegleitung die Fragen der heutigen Hausfrau, ihre Stellung innerhalb der Gemeinschaft, im Wirtschafts- und Kulturleben besprochen werden. Den häuslichen Erziehungsaufgaben, dem Verhältnis zu den Kindern und zum Ehemann wurde vollste Aufmerksamkeit geschenkt. Dass dabei das mangelnde Verständnis vieler Männer für die Hausfrauentätigkeit gerügt wurde, war durchaus am Platze, und es ist deshalb sehr zu wünschen, dass die «Probleme der Hausfrau» nicht nur in Frauen-, sondern auch in gemischten Zirkeln behandelt werden.

Die beiden andern Zirkel besprachen unter der Leitung der Genossenschafter *Althaus* und *Handschin* Programm Nr. 15: «Das Verhältnis des Genossenschafters zur Genossenschaft», das reichlich Stoff bot zu fruchtbaren Diskussionen. In ganz besonderer Weise wurde der Doppelcharakter der Genossenschaft — Wirtschaftsunternehmen einer- und Personengemeinschaft anderseits — hervorgehoben und

---

GENOSSENSCHAFT (Fortsetzung)

3. Definition des Begriffes Genossenschaft

Die Zahl der Definitionen des Begriffes Genossenschaft ist Legion; sie differieren je nach dem Standpunkte, den der einzelne Forscher zur Genossenschaft einnimmt. Versuchen wir, die Autoren, die sich ernsthaft um Definitionen über den Genossenschaftsbegriff bemühten, zu gruppieren, so finden wir solche, die sich mit *formaljuristischen* Definitionen der Genossenschaft begnügen, andere, die der Genossenschaft einen *wirtschaftlichen* Inhalt geben, und eine dritte Gruppe, die in der Definition vor allem die sozialpolitische und soziologische Bedeutung der Genossenschaft erfassen wollen. Daneben gibt es Autoren, wie *Grünfeld,* die auf eine formelhafte Definition verzichten und in längeren oder kürzeren Thesen das Wesen und den Begriff der Genossenschaften möglichst umfassend darstellen.

Das OR. hat in Art. 828 die entscheidenden formaljuristischen Wesensmerkmale sehr klar herausgearbeitet, wenn es bestimmt: «Die Genossenschaft ist eine als Körperschaft organisierte Verbindung einer nicht geschlossenen Zahl von Personen oder Handelsgesellschaften, die in der Hauptsache die Förderung oder Sicherung bestimmter wirtschaftlicher Interessen ihrer Mitglieder in gemeinsamer Selbsthilfe bezweckt.» Von der formaljuristischen Definition gingen diejenigen Autoren aus, die nach einer *wirtschaftlichen* Definition der Genossenschaft suchten. *Hans Crüger:* «Genossenschaft im weitesten Sinne ist jede Gemeinschaft von Personen zur Verfolgung gemeinsamer Zwecke.» *Franz Staudinger:* «Genossenschaft ist eine auf Gleichberechtigung der Personen ruhende freie Vereinigung von Menschen zur wirtschaftlichen Selbsthilfe durch ein auf gemeinschaftliche Rechnung betriebenes Unternehmen, welches den Mitgliedern nicht nach Massgabe des Kapitalanteils, sondern nach der Inanspruchnahme des Geschäftsbetriebes selbst Nutzen bringen soll.» Bestimmter formuliert den Begriff der Genossenschaft *R. Liefmann:* «Genossenschaften sind Wirtschaften, die mittels gemeinsamen Geschäftsbetriebes die *Förderung* oder *Ergänzung* der Haus- oder Erwerbswirtschaft ihrer Mitglieder bezwecken.» Das Wesen der Genossenschaften, im Gegensatz zu den kapitalistischen Gesellschaften, im ökonomischen Sinne will Liefmann darin finden, dass sie nicht wie diese selbständige Vereinigungen von Personen zu gemeinsamer Wirtschaftstätigkeit sind, «sondern dass sie die private Wirtschaftstätigkeit der einzelnen Mitglieder nur fördern und ergänzen wollen. Eine Genossenschaft ist also immer eine *unselbständige* Wirtschaft, sie hängt zusammen mit der privaten Haus- oder Erwerbswirt-

auf die Notwendigkeit der Förderung beider Komponenten gebührend hingewiesen. Sowohl der Kursleiter Hans Handschin wie der Referent Hans Althaus und die Diskussionsvotanten betonten, dass die wirtschaftlichen Leistungen, eine gute Betriebsführung von ausschlaggebender Bedeutung seien und keineswegs unterschätzt werden dürften. Aber ebenso eindeutig wurde die Wichtigkeit — gerade im heutigen Zeitpunkt — der

Förderung der Personengemeinschaft

aufgezeigt und die Wege zur Schaffung eines guten Verhältnisses zwischen Genossenschafter und Genossenschaft — Bildung von Ladengemeinschaften — freigelegt. Alle Kursteilnehmer wurden restlos überzeugt, dass unsere Genossenschaften lebendiger werden, die demokratischen Mittel voll zur Anwendung gelangen müssen und Grundsatz 7, Förderung der genossenschaftlichen Bildung, die grösste Aufmerksamkeit auch in den Verbandsvereinen verdient. Einmal mehr traten die Bedeutung und die Notwendigkeit der Studienzirkel, Frauen- und Jugendgruppen hervor, nicht zuletzt auch die Wahrheit des Satzes des grossen Wirtschaftswissenschafters Charles Gide:

«Eine Genossenschaft, die nichts als ein Geschäft ist, ist ein schlechtes Geschäft.»

Die Gruppenaussprachen wurden wertvoll ergänzt durch Vorträge, Besichtigungen, Diskussionen nach amerikanischer Art und das «Genossenschaftliche Rätselraten».

Nachdem *Hans Althaus* und *Gertrud Gröbli* an den beiden ersten Tagen in ihren Referaten die Fragen und Probleme der beiden Studienzirkelprogramme beleuchtet und ihre Hauptgedanken dargelegt hatten, wurden in vier weitern Vorträgen aktuelle Probleme der Genossenschaftsbewegung ausgebreitet. Dr. *Leo Lejeune*, juristischer Mitarbeiter des V. S. K., machte die Kursteilnehmer mit steuerrechtlichen Fragen bekannt, wobei er in sehr origineller und objektiver Weise die gerechte Besteuerung der Genossenschaften behandelte, während Dr. *Walter Ruf*, Redaktor des «Schweiz. Konsum-Vereins», in äusserst sachlicher und überzeugender Weise das umstrittene Verhältnis von «Konsumgenossenschaften und Mittelstand» umriss und seinerseits zum Schlusse die Notwendigkeit einer Vertiefung der Genossenschaftsidee, der Ausbreitung ihrer Gedanken durch Studienzirkel, Frauengruppen usw. betonte und die Schaffung von Ladengemeinschaften in warmen Worten empfahl. Mit grosser Sachkenntnis zeigte *Hans Handschin* die «Eigenarten der nationalen Konsumgenossenschaftsbewegungen» auf, und seine vergleichenden Betrachtungen fanden guten Widerhall. In lebendiger Weise schilderte im letzten Vortrag Direktor *Hans Rudin* die Zusammenarbeit zwischen dem V. S. K. und den 552 Verbandsvereinen, wobei er auch auf gewisse Mängel hinwies und mit bemerkenswerter Aufgeschlossenheit verschiedenen Neuerungen in der Warenvermittlung das Wort redete.

Dass die Verbandsdirektion der Studienzirkelbewegung nicht gleichgültig gegenübersteht, geht daraus hervor, dass neben Direktor Hans Rudin *Dr. Max Weber*, der Direktionspräsident des V. S. K., es sich trotz seiner grossen Inanspruchnahme nicht nehmen liess, dem Kurs einen Besuch abzustatten.

Willkommene Abwechslung boten die unter kundiger Leitung durchgeführten Besuche von Produktionsbetrieben, des Basler Schiffhafens und des Lagerhauses St. Johann, sowie die nächtliche Rheinfahrt zum Kembserwerk. — Im Diskussionszirkel nach amerikanischer Art kam das durch die Wehrsteuerzuschläge aktuell gewordene Rückvergütungsproblem zur Sprache, und es war nicht leicht, bei der Frage «hohe, niedrige oder gar keine Rückvergütungen» die Meinungen auf den gleichen Nenner zu bringen.

Grosse Spannung herrschte — trotz der sommerlichen Nachmittagshitze — während des «Genossenschaftlichen Rätselratens», wo es galt, das genossenschaftliche Wissen unter Beweis zu stellen; nicht zu vergessen der von den Kursteilnehmern selbst bestrittene Unterhaltungsabend, der alle zu einigen Stunden fröhlichen Beisammenseins vereinigte.

Alles in allem ein erfreulicher Wochenkurs, bei dem alle auf ihre Rechnung kamen. Und so freuen wir uns schon heute auf die bevorstehende Wintertätigkeit und den 12. Kurs im nächsten Jahr! -hü-

---

schaft ihrer Mitglieder». Die irrtümliche Auffassung Liefmanns liegt darin, dass er z. B. nicht berücksichtigt, dass die Produktivgenossenschaften der Arbeiter ebenfalls Genossenschaften sind, obwohl bei ihnen von einer Förderung oder Ergänzung der Haus- oder Erwerbswirtschaft ihrer Mitglieder nicht die Rede sein kann; in ihr vereinigen sich Personen *ohne eigene* Erwerbswirtschaft zu einer *selbständigen* Wirtschaft.

Die Vertreter der *sozialpolitischen* Richtung, die das Schwergewicht der Definition in der *sozialen* Seite der Genossenschaft sehen, kommen dem Wesen der Genossenschaft am nächsten. Einer der Vorläufer dieser Gruppe ist *Schulze-Delitzsch*, der in einer Rede auf dem volkswirtschaftlichen Kongress zu Gotha 1856 erklärte: «Die Genossenschaft ist eine Verbindung unter den wenigbemittelten, vorzugsweise arbeitenden Klassen, die dahin strebt, bei wirtschaftlichen Zwecken den einzelnen, kleinen, im Verkehr verschwindenden Kräften durch ihre Vereinigung soviel als möglich die Vorteile einer Grosskraft zu Gebote zu stellen.» Der eigentliche Schöpfer der sogenannten *Arbeitstheorie* als Wesen der Genossenschaft ist der englische Arzt Dr. W. King, Brighton. In seiner Monatszeitschrift «The Co-operator», 1828/29, schreibt er: «Das Grossartige des Genossenschaftswesens besteht darin, *dass es ohne irgendwelches Kapital angefangen werden kann.* Ein Mensch bedarf nichts als seines *Lohnes und eines anständigen Genossen*, um damit den Anfang zu machen. Sie sind in der Lage, wöchentliche Einzahlungen in einen gemeinsamen Fonds zu machen, für einander Handel zu treiben, grössere Quantitäten von Waren auf einmal einzukaufen und dadurch eine Preisreduktion zu erzielen, die sie wiederum dem gemeinsamen Fonds einverleiben, um die Güterproduktion oder den Wohnungsbau an die Hand zu nehmen. Die Grundlage, das Geheimnis um das Genossenschaftswesen ist die *Arbeit*. Man nehme von dem Produkt der Arbeit weg, was für den Lebensunterhalt der Arbeiter notwendig ist; was dann übrig bleibt, ist Ueberschuss, der gespart wird und der, wenn angesammelt, zu Kapital wird, mit dessen Hilfe die Arbeiter sich selbst beschäftigen und für sich selbst Nahrung und andere Artikel erzeugen könnten, gerade so, wie sie es gegenwärtig mit dem Kapital des Unternehmers machen.» *Hans Müller* (Zürich) hat die Kingsche Arbeitstheorie des Genossenschaftswesens aus dem engen Gesichtswinkel des Industriearbeiters herausgehoben und ihr eine für alle Genossenschaften gültige Definition gegeben:

«Die Genossenschaft ist eine freie gesellschaftliche Vereinigung, die, in der Form einer Kollektivwirtschaft, vom Arbeitsinteresse als ihrem Wirtschaftsprinzip beherrscht ist.»

(Fortsetzung folgt)

HERMANN ZELLER

40jährige Tätigkeit im V. S. K.

Am 15. August 1947 jährte sich zum 40. Mal der Tag, an dem Hermann Zeller, Prokurist des V. S. K., als 23-jähriger Kommis im Lagerhausbetrieb in Pratteln seine erfolgreiche Laufbahn im V. S. K. begann. Der junge, fleissige Mann lenkte durch seine pflichtgetreue Arbeit schon nach kurzer Zeit die Aufmerksamkeit seiner Vorgesetzten auf sich, so dass er nach kaum drei Jahren als Adjunkt mit den Geschäften der Abteilungen Eier, Fleischwaren, Fette und Oele betraut wurde.

Auf 1. Januar 1921 wurde er zum Prokuristen des Departementes für Warenvermittlung ernannt und am 1. Januar 1944 als Prokurist des Gesamtverbandes ins Handelsregister eingetragen. Schon vor mehreren Jahren wurde ihm auch die Oberleitung der Abteilung Brennmaterialien anvertraut, ferner die Leitung der Abteilung Fabrikationsartikel/Lebensmittel, die seit kurzer Zeit, angesichts der gewaltigen Ausdehnung des Arbeitsbereiches von Herrn Zeller, wieder einem anderen Ressort zugeteilt worden ist.

Während der Tätigkeit von Hermann Zeller hat der V. S. K. — und Herr Zeller mit ihm — eine grosse Entwicklung durchgemacht. Im Jahre des Eintritts von Herrn Zeller (1907) betrug der Verbandsumsatz etwas über 14 Millionen Franken; im Jahre 1946 erreichte er gegen 359 Millionen Franken und wird im laufenden Jahre diese Zahl noch beträchtlich übersteigen. Wohl ist Herr Zeller mit der Entwicklung des V. S. K. und des ihm anvertrauten Arbeitsgebietes in eine immer grösser gewordene Aufgabe hineingewachsen. Herr Zeller liess sich aber nicht nur tragen von dieser Entwicklung, sondern trug selber in hohem Masse das Seinige bei zum erfreulichen Wachstum unserer Zentraleinkaufsstelle und der stets verbesserten Dienstleistung an die Verbandsvereine. Die Bearbeitung der in der Abteilung Zeller geführten Artikel und ganz besonders der Einkauf stellten grosse Anforderungen an den Abteilungsleiter. Aussenstehende vermögen wohl kaum zu ermessen, welche Summe von Arbeit, welches Mass von Verantwortung und welch leuchtendes Pflichtgefühl in dieser 40jährigen Tätigkeit von Herrn Zeller liegen. Wer wie der Schreibende, besonders während des ersten Weltkrieges, Seite an

Seite mit dem Jubilaren die schwierigen Kontingents- und Einfuhrfragen zu lösen hatte und seine initiative, klug abwägende und vorsichtige Arbeitsweise auch im zweiten Weltkriege und in der Zwischenkriegszeit verfolgen konnte, ist dankbar dafür, dass der V. S. K. und die leitenden Organe das Glück haben, einen so versierten und treuen Mitarbeiter zu besitzen, der seine ganze Arbeitskraft und seine hohe Intelligenz uneingeschränkt in den Dienst unserer Sache stellte.

Wir schätzen in Hermann Zeller einen treuen und gewissenhaften Verbandsbeamten, der es verstand, die ihm seinerzeit anvertrauten Abteilungen zu bedeutenden Geschäften auszubauen. Der Jubilar ist ein stiller und schlichter Mensch, der von seiner Leistung nie grosses Aufheben machte, der aber dank seiner vorsichtigen und überlegenen Geschäftspraxis die komplizierte und schwierige Einkaufstätigkeit im Interesse des Verbandes abzuwickeln wusste. Wie manche grossen und risikovollen Geschäfte mussten im Verlaufe dieser Jahrzehnte mit Lieferanten des Auslandes und von Uebersee gemacht werden!

Die Tatsache, dass Herr Zeller auch die Arbeit seiner Kollegen und Mitarbeiter und besonders auch die grosse Verantwortung der Vereinsverwalter gebührend zu schätzen wusste, hat viel dazu beigetragen, dass er im V. S. K. und auch bei den Verbandsvereinen grosses Vertrauen geniesst.

Die aufrichtige und korrekte Verhandlungsfähigkeit von Herrn Zeller hat ihm aber auch die Sympathie und Wertschätzung zahlreicher Verbandslieferanten im In- und Ausland eingetragen, was sich nicht zuletzt wieder im Interesse des Verbandes und der Verbandsvereine auswirkte, besonders in Zeiten, wo es sich darum handelte, unsere Genossenschaften mit Mangelartikeln zu beliefern.

Die persönliche Integrität, das angeborene Pflichtgefühl und die souveräne Beherrschung der ihm anvertrauten Aufgaben haben Herrn Zeller zu einem überaus geschätzten Diener an unserer Genossenschaftsbewegung gemacht. Er hat sich um den V. S. K. und um die schweizerische Konsumgenossenschaftsbewegung grosse Verdienste erworben.

Es erfüllt uns deshalb mit grosser Genugtuung, ihm unsern Dank und unsere rückhaltlose Anerkennung für die dem V. S. K. geleisteten grossen Dienste öffentlich aussprechen zu dürfen. Möge es ihm mit seinem abgeklärten Beurteilungsvermögen und seiner grossen Sachkenntnis vergönnt sein, noch manche Jahre an der ihm lieb gewordenen Arbeitsstätte zu wirken, ihm und seinen Kollegen zur Freude und dem V. S. K. und den Genossenschaften zum Nutzen.

O. Zellweger

Das Selbstbedienungssystem auf der Tagesordnung

Schon seit geraumer Zeit weisen wir an dieser Stelle auf die Selbstbedienung in den Verkaufsgeschäften hin. In der Schweiz hat sie zwar bis jetzt noch kaum Eingang gefunden. In Amerika aber steht sie im Mittelpunkt der modernen Verkaufsorganisation. In Schweden ist sie in fast stürmischem Vormarsch. In England wird für sie wuchtig die Propagandatrommel gerührt. In Deutschland hatte sie sich schon vor dem Kriege weite Gebiete erobert. Und die Schweiz? Auf eine ausgesprochene Sympathie wird hier die Selbstbedienung zurzeit noch nicht rechnen können. Zum Glück sind wir bei uns noch etwas traditionsgebundener als im Ausland. Doch wäre es unverzeihlich — angesichts der kaum aufhaltbaren Entwicklung in fortschrittlichen Ländern — nicht

unverzüglich mit dem ernsthaften Studium der Vorteile des Selbstbedienungssystems zu beginnen.

Denn es bringt Vorteile und Erkenntnisse, die im kleinen Laden sowohl wie im grossen angewandt werden können.

Was man bisher mit *schweizerischen Detaillistenkreisen* und vor allem ihren Organisationen erlebt hat, hätte darauf schliessen lassen, dass bei ihnen der Gedanke der Schaffung von Selbstbedienungsläden auf die schärfste Abwehr stossen würde. Dies ist nun ganz und gar nicht der Fall. Aus dem Verhalten der Konsumentenschaft in den letzten Jahrzehnten hat man doch einiges gelernt. So unterzog jüngst im «Lebensmittelhandel» der Präsident des Verbandes schweizerischer Spezereihändler, der sich sonst nicht genug darin tun kann, die Konsumgenossenschaften zu verdammen, das Selbstbedienungssystem einer *recht positiven Beurteilung.* Wenn er gegenüber dem neuen System auch einige wohlbegründete Reserven ins Feld führte, so lag es ihm doch sehr daran,

die Spezereihändler nachdrücklich auf die im neuen System liegenden Vorteile aufmerksam zu machen.

Er schrieb u. a.:

«Bereits vernehmen wir aus *Schweden,* dass dort sogar mittelständische Detaillisten zu diesem System übergegangen seien und zum Teil damit gute Erfahrungen machen. Dieser Bericht über die angeblichen Erfolge darf uns aber noch zu keiner absolut zuverlässigen Prognose und zu Schlusfolgerungen Anlass geben, weil die Lebensdauer dieses Systems noch zu kurz ist. Es würde mich aber gar nicht wundern, wenn eines schönen Tages irgendein Grossbetrieb des Detailhandels zu diesem Selbstbedienungssystem übergehen oder ein solches Unternehmen gründen würde. —

Es kommt nach meiner Ueberzeugung nur in Grosstädten in Frage, dort eben, wo die Vermaterialisierung gewisser Klassen — und ich meine damit nicht die Arbeiterklasse — schon einen gewissen Höhepunkt erreicht hat. Ob diese Voraussetzung in Schweizer Städten zutrifft, bezweifle ich sehr. Sicher ist aber, dass die Einführung dieses Systems in der Schweiz Unruhe auf unsern Markt brächte, und daran haben gewisse Politiker immer ein Interesse. Ob derartige Eingriffe volkswirtschaftlich zu begründen seien oder nicht, spielt hier keine Rolle; vielmehr sollen sie einem persönlichen oder politischen Zwecke dienen. Aus diesem Grunde namentlich müssen wir auch in der Schweiz mit diesem System rechnen. Wir stehen also vor einer ähnlichen Lage wie 1925. Und wenn wir uns vor Ueberraschungen schützen wollen, dann müssen wir heute schon klar wissen, was wir wollen und wie wir uns zu diesem System einstellen. Nach den mit ähnlichen Gebilden gemachten Erfahrungen ist allerdings während einer gewissen Anlaufzeit mit einem gewissen Kundenzuspruch zu rechnen, namentlich dann, wenn es wirtschaftlich revolutionär erscheint. Und gerade während dieser Anlauf- bzw. kritischen Zeit kommt es darauf an, wie sich der übrige Detailhandel dazu stellt.

Jede negative Kampfführung bedeutet Wasser auf die Mühle dieses revolutionären Kindes. Und es wird dadurch grossgezogen. Das kann und muss durch unsere positive Arbeitsleistung vermieden werden!

Der Umbau auf das System der Selbstbedienung würde zweifellos zu einer ausserordentlich scharfen Reaktion seitens unserer Kunden führen, die sich schockartig auf den Betrieb auswirken würde. Damit gäben wir das Prinzip, das Juwel unseres Berufsstandes und unserer Berufsarbeit, die persönliche Eigenart, die Einzelleistung preis und stellten uns mit allen Vor- und Nachteilen der entseelten Filiale eines Grossbetriebes gleich. Wir wollen hier die Frage der Mitgliedschaft solcher privater Betriebe nicht aufwerfen. Eine Abklärung nach dieser Richtung muss und wird aber erfolgen. Das will und darf aber nicht heissen, dass wir das Gute, das das Selbstbedienungssystem mit sich bringt, nicht übernehmen sollten.

Ganz im Gegenteil! Ich denke an die zweckmässige Warenausstellung im Verkaufslokal. Zwei Faktoren sind da zu berücksichtigen: Die Waren sollen erstens dem Kunden zugänglich und kaufappetitlich gemacht und zweitens mit Preisschild und Aufklärungsplakat über den Verwendungszweck versehen werden, damit die Waren, Packungen, leichter verkäuflich sind. Auf diesen reklamepsychologisch wichtigen Faktor wird von unseren Kollegen immer noch zu wenig Gewicht gelegt. Dadurch können wir einen der Hauptvorteile des Selbstbedienungssystems für uns beanspruchen. Ich meine das so, dass wir im Kundenraum, also

vor dem Ladentisch,

Warenpyramiden auf Ausstelltischen aufbauen, die, wie erwähnt, mit Preisetiketten und Plakätchen mit Qualitätsmerkmalen oder Verwendungszweck der Ware versehen sind. Ist die Distanz vom Ausstell- zum Verkaufstisch zu gross, so kann am Ausstelltisch ein Auszugsbrett angebracht werden, das als Verkaufsplatz dient. Und auch der Verkaufskorb ist zweckmässig. Damit haben wir dem Selbstbedienungssystem die Hauptspitze gebrochen, ohne dass wir den Charakter unserer mittelständischen Betriebsform, nämlich die persönliche Dienstleistung, preisgeben. In vielen Fällen ist es noch möglich — und nötig — dem Faktor «Persönlichkeit» durch eine persönlichere und individuellere Bedienung der Kunden grössere Sorgfalt angedeihen zu lassen und eine systematische Ueberprüfung vorzunehmen. Diese Prüfung kann nicht hinter, sondern muss *vor dem Ladentisch* geschehen. Der Geschäftsführer muss von Zeit zu Zeit den gleichen Gang tun und die

gleiche Ueberlegung machen wie seine Kunden: «Ist in diesem Geschäft alles in Ordnung? Macht man hier den Kaufentschluss leicht durch die «gluschtige» Warenanordnung, die konkurrenzfähigen Preise, durch die fachmännische Beratung usw.: lebt hier innen ein Geist, der mir das Kaufen zur Freude macht?» Ja, das sind Fragen, die der Detaillist in absolut objektiver und neutraler Art periodisch sich stellen und auch beantworten muss. Kann er das selber nicht, d. h. fühlt er sich zu wenig neutral, dann beauftragt er einen seiner Kunden oder einen Berufskollegen damit. Wir dürfen nicht ruhen, bis wir alle diese Fragen mit gutem Gewissen, mit einem überzeugten und freudigen «Ja» beantworten können. Dann brauchen wir uns vor keinem Konkurrenzsystem, und am wenigsten vor dem Selbstbedienungsladen, zu fürchten. Eines aber tut not: Die zukünftige Entwicklung mit offenen Augen, mit dem Sinn des fortschrittlichen Kaufmannes zu verfolgen, sich also nicht negativ, sondern positiv zu den Problemen stellen, um nicht überrumpelt zu werden, um in jeder Situation sich zurechtzufinden. Diese Möglichkeit *besteht, wenn wir wollen,* und dieses Wollen ist ja die Voraussetzung jedes Erfolges.»

Dass es der mittelständische Spezereihandel unseres Landes nicht mit einem solchen Appell bewenden lassen will, das zeigte die folgende Nummer des «Lebensmittelhandels», die weitere — den Lesern des «Schweiz. Konsum-Vereins» weitgehend bekannte — Aufklärung über das neue Ladensystem und vor allem eine Auswahl recht aufschlussreicher *Bilder* über Selbstbedienungsläden brachte. Wir wollen auch hier beachten, was die *Redaktion* des genannten Blattes in ihrer «Vorbemerkung» schreibt:

«Wir freuen uns, unseren Mitgliedern die Uebersetzung eines Artikels über die Selbstbedienungsläden aus dem schwedischen Fachblatt «Butikskultur» vermitteln zu können. Auch an dieser Stelle möchten wir unseren schwedischen Berufskollegen, die uns die instruktiven Klischees zur Verfügung gestellt haben — der Leser findet sie auf der ersten Beilageseite — recht herzlich danken.

Unser Präsident hat in seinem Leitartikel in der Nummer vom 25. Juli bereits die Frage des Selbstbedienungssystems eingehend und nach allen Seiten hin beleuchtet. Trotzdem wir diesem System, das übrigens nur für Grosstädte in Frage kommen dürfte, mit seiner Entpersönlichung des Verkaufsaktes grundsätzlich keinen grossen Geschmack abgewinnen können, so müssen wir doch versuchen, das Gute, das das Selbstbedienungssystem in sich birgt, zu übernehmen. Vor allem gilt es, die künftige Entwicklung unvoreingenommen, mit offenen Augen und dem Sinne des fortschrittlichen Kaufmanns zu verfolgen, um nicht Gefahr zu laufen, eines Tages überrumpelt zu werden.»

Der ständige Mangel an qualifizierten Verkäuferinnen wird ebenfalls dazu beitragen, alle arbeitsparenden Möglichkeiten auszunützen. Je schneller und intensiver auch in unseren Kreisen dem neuen Problem nähergetreten wird, um so glücklicher wird das Resultat sein. Und dieses wird ja nicht in einer stereotypen Uebernahme der ausländischen Methoden bestehen, sondern in einer Kombination des bei uns Gewohnten und der Fortschritte, die dem Selbstbedienungssystem innewohnen.

Es besteht noch eine letzte Stufe der Solidarität, auf der jeder Zwang verschwindet und nur noch die Zusammenarbeit übrig bleibt, die sich aus dem Wetteifer der freien Willen ergibt, jene, die so auffallend in den überall auftretenden unzähligen Formen der Vergesellschaftung in Erscheinung tritt, von denen jedoch die Gewerkschaften und Genossenschaften die charakteristischen Typen sind. *Charles Gide*

Britischer Genossenschaftskongress

* Der diesjährige Kongress der britischen Konsumgenossenschaften wurde in Brighton abgehalten. Es nahmen daran 1770 Delegierte aus 737 Verbandsgenossenschaften teil.

In seiner Präsidialansprache führte der Kongresspräsident, Mr. G. L. Perkins, u. a. aus, dass frühere Verbandskongresse sich einverstanden erklärt hätten mit der *Verstaatlichung gewisser landeswichtiger Betriebe.* Die Bewegung wende sich gegen die Verstaatlichung der Betriebe, die sie selbst organisiert habe und zur Befriedigung der Beteiligten besorge. Die genossenschaftlichen Methoden hätten sich als allen andern Formen industrieller Betriebsführung überlegen erwiesen, und ihre Dienstleistungen könnten es aufnehmen mit denen der besten Staatsbetriebe, wobei sie erst noch ein Mass von Freiheit und andern Vorteilen bieten, die der Staat nicht zu bewilligen imstande wäre. Die Genossenschaftsbewegung habe also nicht die Absicht, ihre wirtschaftliche Organisation oder ihre Traditionen und Grundsätze aufgehen zu lassen in Gemeinde- oder Staatsbetrieben.

Was die *staatliche Preiskontrolle* anbelange, so habe sie ihre Notwendigkeit nachgewiesen. Für die Genossenschaftsbewegung habe sie keine Nachteile gezeitigt: im Gegenteil sei es unter ihrem Regime möglich gewesen, jährlich annähernd 35 Millionen Pfund Sterling an Rückvergütungen auszuzahlen. Das sei ein Beweis genossenschaftlicher Leistungsfähigkeit.

Der dem Kongress unterbreitete Antrag auf Einführung der *nationalen Mitgliedschaft* sei von grosser Bedeutung. Er werde zur Folge haben, dass künftig den Mitgliedern irgendeiner Verbandsgenossenschaft, die in den Läden einer andern Verbandsgenossenschaft Einkäufe machen, die darauf entfallende Rückvergütung ohne weiters bei ihrer eigenen Genossenschaft gutgeschrieben werde und dass, wenn ein Mitglied seinen Wohnsitz in das Wirtschaftsgebiet einer andern Genossenschaft verlege, es ohne weiteres Mitglied der dortigen Genossenschaft werde, mit automatischer Uebertragung seines Anteilscheinbesitzes.

Die künftigen britischen Genossenschaftskongresse werden nicht mehr, wie bisher, während der Pfingsttage abgehalten werden, sondern in der ersten Maiwoche, beginnend am Montag und endigend am Donnerstag, statt am Mittwoch, wie bisher.

Kurze Nachrichten

Höchstens 3 Millionen Kilo Walliser Aprikosen! Die diesjährige Aprikosenernte ist von den Fachleuten ursprünglich auf etwa 4 ½ Millionen Kilo geschätzt worden, was zwar gegenüber der Ernte 1946 mit ihrem bisher nie erzielten Rekordertrag von 7,1 Millionen Kilo einen nennenswerten Rückschlag bedeutet, aber immerhin eine einigermassen befriedigende Versorgung der grösseren Konsumplätze ermöglicht hätte.

Vor allem die anormale Trockenheit verhinderte jedoch, dass die Früchte, besonders in den Höhenlagen, aber auch im Tal, die für den Frischkonsum wünschenswerte Grösse erreichen konnten, wodurch der Ertrag ganz bedeutend hinter den Erwartungen zurückblieb. Um das Mass voll zu machen, ging dann mitten in der Ernte noch ein Hagelwetter nieder, das hauptsächlich die Kulturen um Saxon traf und einen weitern Ausfall verursachte. Jedenfalls wird nun der Gesamtertrag der Walliser Aprikosen allerhöchstens 3 Millionen Kilo erreichen. (S. P. Z.)

Bibliographie

Der Junggenossenschafter / Vaincre ensemble

Die beiden letzten Nummern der Monatszeitschrift der Genossenschaftsjugend (BSGJ) enthalten wiederum wertvolle Beiträge, und die Aufmachung ist in gewohnt gediegener Form gestaltet.

Die Juninummer steht im Zeichen des Abstimmungskampfes für die AHV und die Wirtschaftsartikel. Daneben enthält der deutschsprachige Teil einen vorzüglichen Artikel von Franz Carl Endres über aktuelle Probleme Deutschlands, einen ersten Bericht vom Freidorfkurs, einen Beitrag zum «Weltjugendfestival» in Prag, die Bücherecke und die immer interessanten Gruppen- und Bundesnachrichten.

Die Juli/August-Nummer, wiederum in schmuckem Kleide, steht sowohl im deutsch- wie französischsprachigen Teil im Zeichen des vergangenen Freidorfkurses des BSGJ, dabei sowohl allgemeine Betrachtungen wie die ziemlich ausführliche Wiedergabe der Referate enthaltend. Im deutschsprachigen Teil finden wir ferner einen Bericht über die Delegiertenversammlung des V. S. K. in Zürich, ein Dankeswort des Redaktors für den aus der Arbeitsleitung ausgetretenen ersten Präsidenten des BSGJ, Kurt Etter, Konsumverwalter in Worb, der der Genossenschaftsjugend sehr viel gegeben hat. Daneben finden wir Gruppenberichte, Orientierungen über Kreisvorstandssitzungen, über Pestalozzi-Kinderdörfer im Ausland und die Labelbewegung.

Beide Nummern verdienen die Aufmerksamkeit aller jungen Genossenschafter und Freunde der Genossenschaftsjugend! -hü-

Wille zur Freiheit. Von Eugen Wyler.

Freiheit wird einem nicht geschenkt. Sie muss erkämpft werden. Während des letzten Krieges lernten wir dies in ganz besonderer Weise erkennen. Freiheit kann aber nur dort leben, wirklich sein, wo freie Menschen wohnen. Erst aus der inneren Freiheit der Menschen entstehen die Verhältnisse, die Atmosphäre, in der wir uns wirklich frei fühlen.

Um frei zu bleiben, bedarf der Mensch jedoch nicht zuletzt einer gewissen Freiheit in der Gestaltung des Berufes. Eugen Wyler sieht vor allem im *Handwerk,* im selbständigen Erwerb eine der wesentlichen Kräfte zur Erhaltung und steten Weiterentwicklung der Werke der Freiheit. Wenn er dabei die Möglichkeiten, die auch den unselbständig Erwerbenden, den in der grösseren Gemeinschaft Schaffenden, nicht in der gleichen Weise zur Geltung kommen lässt und sie damit offenbar etwas unterschätzt, so schenkt er doch seinen Lesern in seiner kraftvollen, bodenständigen, auf dem harten Boden unserer Berge gewachsenen, würzigen Sprache Erkenntnisse, die wir Schweizer aller Stände und Berufe mit Dank uns zu eigen machen dürfen. — Das Vorwort schrieb Bundespräsident Etter.

Eugen Wyler verliert sich in seinem rd. 200 Seiten umfassenden Werk keineswegs in einem Idealismus, der ob dem Wünschbaren die Wirklichkeit vergisst. Er sieht den Menschen, wie er ist, wie er *heute* ist, und sucht ihn mit der Kraft seiner Ueberzeugung auf den richtigen, den eidgenössischen Weg zu bringen. Wer Eugen Wyler folgt, wird bald merken, dass hier nicht nur der selbständig Erwerbende, sondern *jeder* Schweizer angesprochen wird. Es sind oft wuchtige Sätze, die einem ins Gewissen und Herz dringen und Flammen von neuem auflodern lassen. — Das Werk ist im Verlag «Mensch und Arbeit», Zürich, erschienen und für Fr. 9.50 erhältlich. — Eugen Wyler hat uns ein Werk geschenkt, dessen Wert bleibt und das man deshalb immer wieder gerne zur Hand nehmen wird. r.

«Büro und Verkauf.» *Die Augustnummer* dieser vielseitigen Monatsschrift für kaufmännische Organisation und Verkaufspraxis bringt u. a. eine Abhandlung über das Liquiditätsbudget, über Methoden der Korrespondenzgestaltung und über die Durchführung der neuen Steueramnestie.

Die Bewegung im Ausland

England. *Genossenschafter im Dienste des Staates.* * Die britische Regierung ist im Begriffe, in Ostafrika die Gewinnung von Erdnüssen und ihre Verarbeitung in grossem Masstabe auszubauen und einer öffentlichen Körperschaft zu unterstellen. Unter den Männern, die sich bereit erklärt haben, sich der Regierung für diese Organisation zur Verfügung zu stellen, befindet sich Mr. Mc Fayden, Direktionsmitglied des englischen genossenschaftlichen Grosseinkaufsverbandes, der zum Vizedirektor ausersehen ist. Mc Fayden ist für diesen Posten bestens qualifiziert. Er war von 1934 an Mitglied der staatlichen Getreidekommission, die den Auftrag hatte, angesichts der drohenden Weltkrise einen Vorrat an Brotgetreide anzulegen. 1943 wurde er zum beratenden Mitglied des Kolonialamtes berufen und ein Jahr später zum Präsidenten des Ernährungsamtes der Unrra ernannt.

Die neue Stelle, die Mr. Mc Fayden bekleiden soll, ist vollamtlich. Er wird also aus dem Direktorium des Verbandes ausscheiden.

Neuseeland. * *Die junge neuseeländische Konsumgenossenschaftsbewegung* verzeichnet seit einigen Jahren erfreuliche Fortschritte. So brachte ihr auch die vergangene Periode (Mai 1946 bis April 1947) einen Zuwachs von sieben aktiven Konsumvereinen. Eine Anzahl weiterer gegründeter Genossenschaften steht unmittelbar vor der Aufnahme der geschäftlichen Tätigkeit. Der Umsatz in den 60 bestehenden Verkaufslokalen erreichte 652 000 Pfund Sterling (= rd. 8,96 Millionen Franken). Der durchschnittliche Bezug je Mitglied steht auf 787 Fr.

Norwegen. * *Der norwegische genossenschaftliche Grosseinkaufsverband* verzeichnet im Berichtsjahr 1946 eine Zunahme um 169 Genossenschaften mit 13 837 Mitgliedern, womit das Total der angeschlossenen Konsumenten auf 239 854 anstieg. Die Zahl der Verkaufslokale beträgt 1234, in denen 5131 Personen beschäftigt sind. Der Gesamtumsatz der Verbandsgenossenschaften erreichte 314 Millionen norwegische Kronen, 102 Millionen mehr als im Vorjahr; der Nettoüberschuss belief sich auf 13 Millionen Kronen (im Vorjahr 7,4 Millionen). An Rückvergütungen konnten rund 6 Millionen Kronen verteilt werden. Der Umsatz des Grosseinkaufsverbandes belief sich auf 80,5 Millionen Kronen, 55,1% mehr als im Vorjahr. Es wurden vom Kongress 100 Millionen Kronen bewilligt für die Errichtung einer Textilfabrik, die noch im laufenden Jahr den Betrieb aufnehmen soll.

Oesterreich. *Konstituierung des Bundesgremiums der Konsumgenossenschaften.* * Unter dem Vorsitz des Obmannes des Bundesgremiums der Konsumgenossenschaften, Dr. Vukovich, fand kürzlich die Konstituierung des Gremiums statt.

Dr. Vukovich unterstrich die vielen gleichen Interessen, die den Handel und die Genossenschaften zu einem einheitlichen Auftreten verpflichten und einen engen Kontakt mit der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft bedingen. Es gelte, eine Reihe schwieriger Fragen, vor allem das Problem der Handelsspannen, im Sinne der allgemeinen wirtschaftlichen Erfordernisse einer Regelung zuzuführen und Differenzen, die sich aus der unterschiedlichen Struktur der Genossenschaften und der Unternehmungen des privaten Handels ergeben, mit aller Sachlichkeit auszutragen. Die Konsumgenossenschaften beanspruchen gegenüber den Handelsunternehmungen keine bevorzugte Stellung, sie wünschen nur volle Gleichberechtigung gegenüber dem Handel. Aus all diesen Erwägungen heraus sind die Konsumgenossenschaften bereit, der Bundeshandelskammer als Voraussetzung einer gedeihlichen Zusammenarbeit ihr Vertrauen entgegenzubringen.

Für das Präsidium der Bundeshandelskammer erwiderte Generalsekretär Dr. Widmann und betonte, dass die Abgrenzungen zwischen den Konsumgenossenschaften und den Handelsunternehmungen bloss auf der unterschiedlichen Struktur der Genossenschaften beruhen und weniger im Grundsätzlichen oder Parteimässigen verankert sind. Es sei daher nicht so schwierig, die Interessen des Handels und der Konsumgenossenschaften auf einen gleichen Nenner zu bringen, bzw. einen Ausgleich der Interessen herbeizuführen.

Schweden. * *Die schwedische Versicherungsgenossenschaft «Folksam»* kämpfte im Jahr 1946 mit Erfolg um die freie Konkurrenz unter den Versicherungsgesellschaften. Ihrem Einfluss ist es zu verdanken, wenn die Prämien der Versicherungen gegen Feuerschaden um 15 Millionen schwedische Kronen herabgesetzt wurden. Der Einnahmenüberschuss der Versicherungsgenossenschaft betrug auf der Abteilung «Leben» etwas über 1,5 Millionen Kronen, auf den übrigen Abteilungen (Feuer usw.) 1,1 Millionen Kronen. Die Genossenschaft errichtete im Berichtsjahr eine Filiale in Island, die bereits gute Erfolge zeitigte.

Für die PRAXIS

Leitsätze für fortschrittliche Betriebsführung

* Der abtretende Hauptverwalter der Konsumgenossenschaft in Cloquet (Minnesota) hat seinem Nachfolger ein Aktionsprogramm hinterlassen, das eine hohe Auffassung von den genossenschaftlichen Verpflichtungen einer fortschrittlichen Verwaltung verrät und deshalb allgemeiner Beachtung wert ist. Aus den Erfolgen, die seine Genossenschaft erzielte, darf geschlossen werden, dass der abgetretene Verwalter, Charles Beltt, die von ihm aufgestellten Leitsätze auch selbst befolgt hat. Sie lauten:

1. Unsere Genossenschaft soll unablässig und ernstlich bestrebt sein, betriebstechnisch auf der Höhe zu bleiben und die genossenschaftlichen Grundsätze nie aus den Augen zu verlieren.
2. Unsere Genossenschaft darf sich nicht damit begnügen, eine Mitläuferin zu sein, sondern sie soll führend voranschreiten in der Vervollkommnung der Betriebe.
3. Unsere Genossenschaft soll zu allen Zeiten die freundlichsten und herzlichsten Beziehungen zu den andern Genossenschaften pflegen.
4. Unsere Verwalter und Departementsvorsteher sind zu verpflichten, an den Zusammenkünften teilzunehmen, die von der Organisation der Verwalter und Betriebsleiter zur Besprechung geschäftlicher und propagandistischer Angelegenheiten veranstaltet werden.
5. Unsere Genossenschaft soll sich stets der Tatsache bewusst sein, dass in einem so vielseitigen Betrieb, wie es der unsrige ist, beträchtliches organisatorisches und technisches Geschick erforderlich ist, um die innere Sicherheit der Institution zu gewährleisten.
6. Unsere Genossenschaft muss sich bewusst sein, dass die Probleme und Verantwortlichkeiten der leitenden Personen eines so vielgestaltigen Betriebes sehr gross sind. Sie muss sich ferner bewusst sein, dass die Weiterentwicklung und Stabilität der Institution natürlicherweise zum grossen Teil abhängig sind von der Kompetenz der leitenden Personen, gegenüber den Schwierigkeiten der rasch wechselnden Situationen eines modernen Betriebs ohne Verzug die geeigneten Massnahmen zu treffen.
7. Den Mitgliedern unserer Genossenschaft muss durch die Bildung kleiner Diskussionsgruppen die Möglichkeit geboten werden, sich die zur Beurteilug der geschäftlichen Lage und zur Analysierung einer Bilanz nötigen Kenntnisse anzueignen.
8. Die Genossenschaft muss sich bewusst sein, dass aussergewöhnliche Massnahmen getroffen werden müssen, um bei ihren Mitgliedern das Verantwortlichkeitsgefühl gegenüber allem Geschehen im Betriebe zu wecken und zu stärken, und dass es zur Erreichung dieses Zieles nötig ist, die Mitglieder ständig über alle wichtigen Vorkommnisse auf dem laufenden zu halten.
9. Die Genossenschaft soll es den leitenden Personen zur Pflicht machen, eine verständige, aufgeschlossene Arbeits- und Personalpolitik einzuhalten, die nicht nur den modernen Geschäftsauffassungen entspricht, sondern auch den idealen und moralischen Verpflichtungen der Genossenschaftsbewegung Rechnung trägt.
10. Unsere Genossenschaft soll darauf bestehen, dass alle Mitglieder die gleichen Rechte beanspruchen dürfen, aber auch die gleichen Pflichten zu erfüllen haben und dass deshalb keinerlei Bevorzugung stattfinden darf. Bei der Zusammensetzung der Behörden ist darauf zu achten, dass möglichst alle Kreise der Bevölkerung vertreten sind, sofern die Kandidaten die nötige Qualifikation besitzen.

Liegt in unseren Worten noch Gefühl?

Während eines Verkaufstrainings bekannte ein junger und bestimmt tüchtiger Reiseverkäufer: «Meine Umsätze gehen in letzter Zeit erkennbar zurück, obwohl es nicht an den Umständen, sondern nur an mir liegen kann. Können Sie mir irgendwelche Mängel aufzeigen?

«Das Wertvollste an Ihrer Frage ist die Feststellung, dass Sie den Fehler nicht bei den Umständen, sondern bei sich suchen. Wenn wir bei uns Fehler suchen, dann werden wir Abhilfe schaffen können.»

So lautete die Anwort. Und weiter: «Ich kann Ihnen auch einen wichtigen Fehler aufzeigen, den Sie leicht vermeiden können, sobald Sie darauf achten. Ihr Verkaufsgespräch ist derart geschliffen, dass Ihre Argumente wie grosse Hagelkörner dicht auf den Umworbenen niederhacken. Das Gesprochene prallt aber wirkungslos ab. Es dringt nicht mehr ins Innere. Sie sprechen viel zu schnell. Es liegt kein Gefühl mehr in Ihren Worten. Es wäre viel besser, wenn Sie die Worte gleichsam aus sich herausringen würden, als ob sie soeben in Ihnen und nur für den Umworbenen allein entstanden wären.»

Der Beratene hat sich diese Aeusserungen gemerkt und dadurch bessere Ergebnisse erzielt. Noch verschiedentlich wurde mir später bestätigt, dass tüchtige Verkäufer die besten Ergebnisse in der Anfangszeit der Akquisition für einen neuen Artikel erzielten, sobald sie sich etwas eingearbeitet hatten. Später liessen die Ergebnisse zu wünschen übrig. Das Verkaufsgespräch war zur Routine geworden. Es lag kein Gefühl mehr in den Worten. Der Umworbene merkte, dass da etwas hundertmal Gesagtes beinahe gedankenlos vorgetragen wurde.

Hüten wir uns daher vor der gefährlichen Gewohnheit und *legen wir gleichsam unser Herz in unsere Worte.* EL

Erfolge in der Vermittlung frischer Gemüse

* Das englische genossenschaftliche Fachblatt «The Producer» veröffentlichte wieder eine längere Serie von Berichten über erfreuliche Erfolge in der Vermittlung von Gemüse durch Verbandsgenossenschaften. Wenn auch wahrscheinlich ein Teil der Mehrumsätze den seit Kriegsende eingetretenen Bezugs- und Verkehrsverbesserungen gutzuschreiben sein mag, so bleibt doch die Tatsache bestehen, dass bei sachkundiger Organisation und Durchführung die Vermittlung von Gemüse zu einem rentabeln Betriebszweig gestaltet werden kann.

So berichtet die Genossenschaft *Ten Acres*, dass ihr Umsatz in Fischen und Gemüse von 1939 bis 1945 von 56 927 auf 97 335 Pf. St. anstieg und dass im ersten Quartal des Jahres 1947 bereits ein Umsatz von 45 187 Pf. St. erzielt worden sei, 14 919 Pf. St. mehr als im gleichen Quartal 1946. Diese Genossenschaft betrieb im Jahre 1939 den Handel mit Fischen und Gemüse in 10 *Spezialläden* und 17 Fuhrwerken für den Strassenhandel. Heute werden nur noch 8 Fuhrwerke im Strassenhandel beschäftigt, dagegen ist die Zahl der Spezialläden auf 12 erhöht worden.

Die Genossenschaft in *Coventry* vermittelte im kürzlich abgeschlossenen Betriebssemester für 90 000 Pfund Sterling Gemüse, eine Vermehrung um *32%* gegenüber dem entsprechenden Semester des Vorjahres.

Die grosse Londoner *South Suburban-Genossenschaft* hat mit der Einrichtung von Spezialläden für diesen Betriebszweig so gute Erfahrungen gemacht, dass sie entschlossen ist, überall dort Gebäudeerweiterungen vorzunehmen, wo die vorhandenen Räumlichkeiten es nicht erlauben, *Spezialabteilungen für Gemüse* einzurichten.

In *Langley Mill* erhöhte sich der Umsatz in diesem Geschäftszweig in den Halbjahresabschlüssen von September 1945 bis März 1947 von 4834 auf 12 654 Pfund Sterling, wobei allerdings der Strassenverkauf inbegriffen ist, der Wochenumsätze von 50 bis 75 Pfund Sterling einbringt.

In *Birmingham* konnten dank der eingetretenen Umsatzvermehrung die Verkaufsspesen beträchtlich gesenkt werden. Der letzte Semesterabschluss wies eine Umsatzvermehrung in Gemüse von 54,7% auf gegenüber dem gleichen Semester des Vorjahres.

Aehnlich lauten die Berichte aus einer Reihe weiterer Genossenschaften.

Das rechte Wort zur rechten Zeit

* Um den Wünschen der Konsumenten entgegenzukommen, führen die Konsumgenossenschaften auch dann Produkte von nichtgenossenschaftlichen Firmen, wenn qualitativ ebenbürtige Eigenprodukte vorhanden sind. Dass nicht jede Möglichkeit genützt wird, um zugunsten der eigenen Produkte zu sprechen, zeigt folgende «Blitzaufnahme»:

«Fräulein, ich hätte gerne Seifenflocken. Welche soll ich nehmen?»

«Vielleicht Lux?»

Warum nicht hier einige Worte über die qualitativ ebenbürtigen *Co-op Seifenflocken?*

Wann rentiert die Anschaffung einer Maschine?

Maschinen sind bestimmt wertvolle Helfer bei der Leistung menschlicher Arbeit. Sind sie aber in jedem Falle wirkliche Helfer, d. h. ist der durch sie erzielte Nutzen grösser als der geleistete Aufwand?

Diese Frage lässt sich für jede einzelne Maschine viel leichter beantworten, wenn wir wissen, wie teuer uns eine Maschine je Monat zu stehen kommt. Da die Rechnung gar nicht so kompliziert ist, wollen wir sie folgen lassen, um schlussendlich daraus erst noch eine einfache Formel abzuleiten:

Wenn eine Maschine im Werte von 1000 Franken während 10 Jahren abgeschrieben wird, dann beträgt der jährliche Anteil 100 Franken. Rechnen wir noch einen Zins von 4% für das investierte Kapital hinzu,

also im ersten Jahr 4 % von 1000 Franken = 40 Fr.; im zweiten Jahr 4 % von 900 Fr. = 36 Fr.; im dritten Jahr 4 % von 800 Fr. = 32 Fr.; im vierten Jahr 4 % von 700 Fr. = 28 Fr.; im fünften Jahr 4 % von 600 Fr. = 24 Fr.; im sechsten Jahr 4 % von 500 Fr. = 20 Fr.; im siebten Jahr 4 % von 400 Fr. = 16 Fr.; im achten Jahr 4 % von 300 Fr. = 12 Fr.; im neunten Jahr 4 % von 200 Fr. = 8 Fr. und im zehnten Jahr 4 % von 100 Fr. = 4 Fr. Total ergibt dies 220 Fr.; in einem Jahr also 22 Fr. für Zins und 100 Fr. für Abschreibung; zusammen 122 Fr.

Dazu kämen allfällige Aufwendungen für Strom bei elektrischen Maschinen; für Papier bei schreibenden Additionsmaschinen; Farbbänder bei Schreibmaschinen. Ferner Aufwendungen für Reinigung und Reparaturen. Zur Vereinfachung nehmen wir an, dass diese Aufwendungen durch jenen Betrag ausgeglichen werden, die wir bei Verkauf der Maschine nach 10 Jahren noch erhalten.

Wenn der Aufwand im Jahr nach unserer Berechnung 122 Fr. ergibt, dann beträgt der Aufwand je Monat rund 10 Fr. 10 Fr. ist aber genau ein Hundertstel des Kaufpreises. Wir können uns also merken:

Eine Maschine kostet, das investierte Kapital mit 4% verzinst, bei Abschreibung innert 10 Jahren, monatlich einen Hundertstel des Kaufpreises!

Schreiben wir die Maschine aber in 5 Jahren ab, dann beträgt die jährliche Abschreibung 200 Fr. und der Zins zu 4% je Jahr im Durchschnitt 24 Fr.; zusammen demnach 224 Franken oder im Monat Fr. 18.66. Rechnen wir mit monatlich 20 Fr., dann ist dies ein Fünfzigstel des Kaufpreises. Wir können uns also weiter merken:

Eine Maschine kostet, das investierte Kapital mit 4% verzinst, bei Abschreibung innert 5 Jahren, monatlich einen Fünfzigstel des Kaufpreises!

Nun dürfte es nicht mehr schwer fallen, festzustellen, ob sich die Anschaffung einer Maschine wirklich rentiert. Kaufen wir eine Schreibmaschine zu 800 Franken, dann haben wir also bei Abschreibung innert 10 Jahren monatlich lediglich 8 Fr. aufzuwenden. Rechnen wir mit dem bescheidenen Stundenlohn von 2 Franken, dann braucht uns die Maschine im Monat nur 4 Stunden Zeit einzusparen ... und schon beginnt sie für uns zu rentieren.

Haben wir für ein Textophon, das die Diktate auf Stahldraht aufnimmt, inklusive Installation rund 4000 Fr. aufzuwenden, dann kostet uns dies wiederum bei Abschreibung innert 10 Jahren monatlich lediglich 40 Fr., trotzdem die Leistungsmöglichkeit der bisherigen Stenotypistin ungefähr verdoppelt wird.

Ernst Lattmann

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

		1945/46	1946/47
Appenzell	Fr.	76 300.—	81 200.—
Grenchen	»	3 770 900.—	4 292 000.—
Lachen	»	831 800.—	1 016 600.—
Schüpfen	»	171 850.—	219 450.—
Zug	»	881 050.—	1 139 500.—

Viele Verbandsvereine gedachten wiederum in besonderer Weise des Internationalen Genossenschaftstages. Es wurden den Mitgliedern u. a. folgende Vergünstigungen eingeräumt: Gewährung der doppelten Rückvergütung auf verschiedenen Waren; Fahrt nach Zürich und per Schiff nach Rapperswil für die schulpflichtigen Kinder; Abgabe eines Gutscheines zum Bezug von dänischer Schokolade im Betrage von Fr. 1.—; eine Tafel Schokolade für jedes Kind; Gutschein zum Gratiseintritt in den Zürcher Zoo; Veranstaltung eines Kinderfestes; Abgabe von einem Paket Kaffee Antilla; Dampferfahrt auf dem Thunersee; Gutscheine zum Bezuge von Waren im Werte von Fr. 2.—; Ansprachen hielten in **Affoltern** Herr Dr. H. E. Mühlemann, Redaktor des «GV», über «Genossenschaften und Zukunft», und Herr Hans Althaus im Freidorf über «Die Bedeutung der Genossenschaft».

Amriswil lud die Mitglieder zur Eröffnungsfeier der neuen Filiale in Oberaach ein. Der Genossenschaftsrat von **Bern** stimmte an seiner letzten Sitzung folgenden Vorlagen zu: 1. Kredit für einen Anbau zur Vergrösserung der Ablage Murifeldweg. 2. Landabtretung Konsum Brunnmattstrasse. 3. Neuer Gesamtarbeitsvertrag mit dem Personal und dem VHTL. 4. Beitrag der Mitglieder an die Kosten des «Genossenschaftlichen Volksblattes» und Gratisabgabe des Co-op Wandkalenders. In **Kienberg** wurde der Film «Viribus Unitis» vorgeführt. In **Lausanne** sprach Herr Direktor Ch.-H. Barbier über «Quelques aspects du mouvement coopératif». **Meiringen** eröffnete eine neue Filiale in Brienzwiler. An der Generalversammlung von **Steg-Fischenthal** sprach Herr Löliger, Thalwil, Vertreter-Revisor des V. S. K., über «Die Altersversicherung». **St-Imier** arrangierte ein Volksfest, dessen Ueberschuss für die Genossenschaftliche Frauengruppe bestimmt war. Der Genossenschaftsrat von **Zürich** beschloss den Kauf einer Liegenschaft in Zürich-Affoltern für Fr. 255 000.—. Sodann stimmte der Rat einmütig einem Kredit von Fr. 600 000.— zu für die erste Bauetappe der Bäckereierweiterung an der Hohlstrasse/Ernastrasse. Für die Anschaffung eines zweiten Turnusofens hatte der Genossenschaftsrat im April d. J. einen Kredit von Fr. 300 000.— bewilligt.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: In **Biel** fand eine Vorführung statt «Wie man mit Schnittblumen schöne Arrangements herstellt». In **Gränichen** sprach Frl. G. Gröbli, Sekretärin des KFS, über «Genossenschafterinnen helfen einander». **Horgen** macht eine Autofahrt nach Aegerisee/Morgarten/Einsiedeln, und **Wetzikon** fährt über Trogen, Heiden, Rorschach nach St. Gallen. **Zürich** besuchte die Trikotfabrik in Strengelbach. G.

Buchs (St. G.). *Konsumreise.* (Korr.) Nach einem längeren Unterbruche gab der Konsumverein Buchs seinen Mitgliedern wieder einmal Gelegenheit, zu einem sehr bescheidenen Preise einen schönen Ausflug zu machen. Von diesem Anerbieten Gebrauch machend, rollten in der Frühe des 3. August rund 650 Personen per Extrazug das schöne Rheintal hinab, den freundlichen Gestaden des Schwäbischen Meeres entlang Kreuzlingen zu. Dort standen zwei Extradampfer der Dampfschiffahrtsgesellschaft Untersee und Rhein bereit, um die erwartungsvollen Ausflügler aufzunehmen. Bei strahlendem Himmel ging es nun unter der Konstanzer Rheinbrücke hindurch, die Konziliumsstadt durchquerend dem Untersee zu. Bald ist rechts die Insel Reichenau in Sicht, und von links grüssen die Schlösser Arenenberg und Salenstein. In ziemlich rascher Fahrt geht es weiter an Steckborn und Mammern vorbei, wo sich schon viele Badende längs der Ufer im sonnedurchwärmten Wasser tummeln. Zu den fröhlichen Weisen, die ein freundliches Doppelquartett unserer Buchser Musiker darbietet, wird ein währschafter «Znüni» eingenommen. Bei Stein a. Rh. verlassen wir den langgestreckten Auslauf des Untersees; rechts oben auf steiler Höhe die altersgraue Burg Hohenklingen. In herrlicher Fahrt geht es nun der in den Szenerien fortwährend wechselnden Stromlandschaft entlang, dem Endziel der Reise, Schaffhausen zu. Dort nimmt uns der Direktor der Schiffahrtsgesellschaft, Herr Oettli, mit seinem ortskundigen Stabe in Empfang. Unter seiner versierten Leitung werden einige Sehenswürdigkeiten der Stadt in Augenschein genommen. Vom ehemaligen Kloster zu Allerheiligen geht es durch die engen Strassen der Altstadt, an den Häusern mit den vielen prächtigen Erkern vorbei, dem Wahrzeichen der Stadt, dem Munot, der durch Wucht und Masse imponierenden alten Festung, zu. Die Besichtigung einer der grössten Naturschönheiten unseres Landes, des Rheinfalls, wird allen in steter Erinnerung bleiben.

Zum Abschlusse geht es dann noch mit Extratram nach der andern Seite der Stadt, einem stilleren Orte zu. Der Besuch des Waldfriedhofes hat sicher bei allen Teilnehmern einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen.

Der Extrazug brachte dann alle wieder über Zürich-Sargans, etwas durstig zwar, aber doch wohlbehalten, um 21 Uhr nach Buchs.

Wir freuen uns, dass wir mit dieser wohlgelungenen Fahrt unseren Mitgliedern, speziell den Frauen, wieder einmal etwas bieten konnten.

Arbeitsmarkt

Angebot

Junger, strebsamer Mann, von Beruf Schlosser, wünscht Stelle in Genossenschaftsbetrieb als **Magaziner**, eventuell als Mitfahrer. Offerten unter Chiffre W. S. 105 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Kautionsfähige, tüchtige **Filialleiterin** sucht ein Depot zu übernehmen mit Wohnung dazu. Gute Referenzen und Zeugnisse stehen zur Verfügung. Offerten unter Chiffre E. B. 106 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Wir suchen für unseren Hauptladen eine tüchtige **zweite Verkäuferin**, gut ausgewiesen, mit Kenntnissen in den Branchen: Lebensmittel, Mercerie-, Bonneterie- und Haushaltartikel. Innerhalb eines Jahres besteht die Möglichkeit, als erste Verkäuferin zu avancieren. Geregelte Arbeitsverhältnisse und guter Lohn. Eintritt auf 1. September. Schriftliche Offerten sind zu richten an die Genossenschaft Konsumverein Lostorf bei Olten.

Für Konsumgenossenschaft im Toggenburg wird jüngere tüchtige **zweite Verkäuferin** gesucht. Offerten mit Lohnanspruch, Zeugniskopien und Photo sind zu richten unter Chiffre G. L 107 an die Redaktionskanzlei des V. S. K., Basel 2.

Wir suchen zu möglichst baldigem Eintritt einen jüngeren, initiativen **Verwalter**. Erfordernisse: Gründliche kaufmännische Bildung, solide Branchenkenntnisse (inkl. Manufaktur- und Schuhwaren), taktvolle, zielbewusste Personalführung. Bewerber, die mit dem Genossenschaftswesen vertraut sind, werden bevorzugt. Selbständiger, verantwortungsvoller Posten. Kaution wird verlangt. Schriftliche Angebote erbeten mit Beilage von Lebenslauf, Zeugniskopien, evtl. Referenzen, mit Angabe der Gehaltsansprüche und des frühesten Eintrittstermins an den Präsidenten des Allg. Konsumvereins, Herisau.

In unserer Verwaltung ist der Posten eines **Buchhalters** (evtl. Buchhalterin) neu zu besetzen. Junge, zuverlässige Bewerber oder Bewerberinnen wollen ihre Offerten mit Lebenslauf, Zeugnisabschriften (evtl. Ausweise über besondere Buchhaltungskenntnisse), Gehaltsansprüchen, Photo und Angabe des frühesten Eintritts richten an den Präsidenten des Allg. Konsumvereins, Herisau.

INHALT:

	Seite
Die genossenschaftlichen Postulate zur Bundesfinanzreform	489
Das Verhältnis des Genossenschafters zur Genossenschaft	492
Feuilleton: Genossenschaft	492
Hermann Zeller — 40jährige Tätigkeit im V. S. K.	494
Das Selbstbedienungssystem auf der Tagesordnung	495
Britischer Genossenschaftskongress	496
Kurze Nachrichten	496
Bibliographie:	
Der Junggenossenschafter / Vaincre ensemble	497
Wille zur Freiheit	497
«Büro und Verkauf»	497
Die Bewegung im Ausland	497
Leitsätze für fortschrittliche Betriebsführung	498
Liegt in unseren Worten noch Gefühl?	498
Erfolge in der Vermittlung frischer Gemüse	499
Das rechte Wort zur rechten Zeit	499
Wann rentiert die Anschaffung einer Maschine?	499
Aus unseren Verbandsvereinen	500
Arbeitsmarkt	500